

Guide du projet

Ministère de renseignement supérieurs et de la recherche scientifique

Université Mohamed BOUDIAF - M'sila

Faculté Des Sciences

Département de Microbiologie & Biochimie

Incubateur de l'université de M'sila



**Pour obtenir un diplôme/startup
Dans le cadre de l'Arrêté Ministériel 1275.**

Année universitaire :

2022-2023





Carte d'information

À propos de l'équipe d'encadrement du groupe de travail



1- Équipe d'encadrement :

Encadrant :

Dr. KHERBACHE Abdallah
Département de microbiologie et de biochimie



2- Équipe de projet :

MERZOUGUI MOHAMED IKBAL
Faculté des sciences
Biochimie appliquée





Table des matières



Premier axe : Présentation du projet	1
1. L'idée de projet (la solution proposée)	2
2. Les Valeurs suggérées.....	2
3. L'équipe.....	3
4. Les Objectifs du projet.....	4
5. Le planning de réalisation du projet.....	4
Deuxième axe : Aspects innovants	5
1. La nature des innovations.....	6
2. Les domaines d'innovation.....	6
Troisième axe : Analyse stratégique du marché	7
1. Le segment du marché.....	8
2. La mesure de l'intensité de la concurrence.....	8
3. La stratégie marketing	9
Quatrième axe : Plan de production et organisation	10
1. Le processus de production.....	11
2. L'approvisionnement.....	12
3. La main d'œuvre.....	12
4. Les principaux partenaires.....	12
Cinquième axe : Plan financier	13
1. Les coûts et les charges.....	14
2. Le chiffre d'affaires.....	14
3. Les comptes de résultats escomptés.....	14
4. Le plan de trésorerie.....	14
Sixième axe : Prototype expérimental	15





Introduction

Les hémorroïdes sont des formations anatomiques veineuses se situant dans la région rectale et anale. On parle de la pathologie hémorroïdaire ou bien une crise hémorroïdaire lorsqu'il s'agit d'une dilatation permanente et douloureuse de ces veines.

Des millions de personnes dans le monde souffrent de cette pathologie dont 1 personne / 2 est atteint pour des sujet âgés plus de 50 ans avec une augmentation de l'incidence de cette pathologie chez les sujet jeunes entre 25 et 40 ans.

Bien qu'elle soit une pathologie courante et bénigne, cette maladie a un impact important dans la vie quotidienne et le statut socio professionnel des patients. Elle reste un véritable problème de santé publique qui nécessite une solution adéquate.

Les médicaments commercialisés (anti-inflammatoires non stéroïdiens, anti-inflammatoires stéroïdiens, opioïdes, anesthésiques locaux...) sont insatisfaisants, contraignants et entraînant beaucoup d'effets indésirables (ulcères gastriques, actions immunosuppressives, convulsions, accidents cardiovasculaires).

D'où la nécessité de la recherche de nouvelles molécules qui pourraient agir directement sur les médiateurs de l'inflammation et de la douleur ayant ainsi un effet vasculo-protecteur et veinotonique sans effets indésirables.

De plus en plus les personnes ont recours à la médecine traditionnelle dans le traitement des différentes pathologies car d'une part, le cout des médicaments conventionnels est relativement élevé et qui sont des traitements non remboursés social et d'autre part ces derniers ont un effet très limiter.

Dans ce contexte, Hémocare est un complément naturel anti hémorroïdaire formulé scientifiquement à partir des plantes locales de qualité d'origine, certifiées et analysées, connues pour leurs vertes anti-inflammatoires, analgésiques, veinotoniques et cicatrisants, à des doses efficaces testées et approuvées sur le modèle animal.





Le premier axe : Présentation du projet





Premier axe

Présentation du projet

1. L'idée de projet (solution proposée) :

Hémocare est un complément naturel anti hémorroïdaire formulé scientifiquement à partir des plantes locales de qualité d'origine, certifiées et analysées, connues pour leurs vertes anti-inflammatoires, analgésiques, veinotoniques et cicatrisants, à des doses efficaces testées et approuvées sur le modèle animal.

Fabriqué en Algérie dans un des meilleurs établissements de l'industrie pharmaceutique, selon les plus hauts standards de qualité afin de garantir le confort, la sécurité et la facilité d'emploi des consommateurs.

Hémocare sera fabriqué selon les normes de bonnes pratiques de fabrication et conforme à la réglementation européenne et aux recommandations en Algérie, potentiellement efficace, un bon profil de sécurité et de qualité à un coût relativement bas.

2. Les valeurs proposées :

Innovant : une nouvelle formule qui n'a été jamais exploitée.

Naturel : à base des plantes médicinales (Par contre les médicaments conventionnels commercialisés sont des produits synthétiques).

Dispositif sans prescription médical.

Sans effet indésirable : l'innocuité est testée sur l'animal (les médicaments commercialisés ayant beaucoup des effets secondaires).





Curatif : l'efficacité est validée sur le modèle animal (les autres traitements symptomatiques et avec un taux de récurrence élevé) et prouvée sur le plan clinique, biochimique et histologique.

Simple : sous forme suppositoire plus adapté à la région anale s'attaquant à la racine de l'inconfort, contrairement aux produits à usage externe (pommade).

Moins coûteux : À base des plantes médicinales très répandues en ALGERIE (plus précisément notre région M'SILA) ce qui le rend moins coûteux (par rapport à des traitements conventionnels d'importation) : bon rapport Prix/efficacité.

Economique : en réduisant les coûts de la prise en charge des pathologies hémorroïdaires par la prévenir de l'évolution des hémorroïdes vers des stades compliqués et diminuer le recours au traitement chirurgical (traitement médical par rapport une intervention chirurgicale de 30000 da, sans oublier les complications post op et les frais des soins associés).

3. Équipe de travail :

MERZOUGUI MOHAMED IKBAL

Docteur en médecine (Faculté de médecine D'ALGER)

Master 2 biochimie appliquée (Université de M'SILA)

Fondateur de TURKI GALERIE (art & peinture)

Co-fondateur de VENICE ACADEMY (école de formation professionnelle agréée par l'état)

Projet à venir :

GLORIAL (BEAUTY & COSMETICS)

PHYTOCURE (LABORATOIRE PHARMACEUTIQUE)





4. Objectifs du projet :

- Lutter contre la pathologie hémorroïdaire par un traitement naturel, innovant ayant un effet curatif, une compatibilité simple sous forme suppositoire avec un faible cout.
- La mise au point d'un complément naturel présentant un bon profil de sécurité, de qualité et potentiellement efficace pour le traitement de des hémorroïdes et les fissures anales ayant un coût relativement bas.
- Minimiser les couts de la prise en charge de la pathologie hémorroïdaire.
- Trouver des solutions innovantes pour d'autres problèmes de santé publique.
- Valoriser les ressources biologiques dans notre région.

5. Calendrier de réalisation du projet :

			Mois ou semaines						
			1	2	3	4	5	6	7
1		Études préalables : choix de l'implantation de l'unité de production, préparation des documents nécessaires	✓	✓					
2		Commande des équipements		✓	✓				
3		Construction d'un siège de production (usine)		✓	✓	✓			
...		Installation des équipements			✓	✓	✓		
n		Achat de matières premières						✓	
...		Réalisation du prototype							✓





Deuxième axe : Aspects innovants

Les aspects innovants de l'exemple présenté sont :

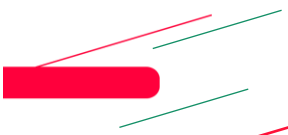
- 1. Une nouvelle formule curative à base d'ingrédients naturels et locaux.**

(Brevet d'invention déposé)



- 2. La première formule anti hémorroïdaire en Algérie testée et approuvée sur le modèle animal.**





Troisième axe : Analyse stratégique du marché



www.cncstiu.dz





Troisième axe

Analyse stratégique du marché

1 Le segment du marché :

Marché potentiel :

- ✓ Des patients qui souffrent des hémorroïdes et des fissures anales.
- ✓ Qui cherchent des solutions naturelles pour traiter leurs hémorroïdes et les fissures anales.
- ✓ Personnes ayant un mode de vie sédentaire ou alimentaire pauvre en fibres (constipation).
- ✓ Professionnels de la santé (médecins, pharmaciens ...).

2 Estimation du marché :

Deux grandes études ont été consacrées à évaluer la prévalence de la pathologie hémorroïdaire dans la population générale. Cette prévalence est très difficile à estimer, compte tenu du nombre important de patients qui ne consultent pas ou qui ont recours à l'automédication¹.

Les hémorroïdes touchent jusqu'à 3 personnes sur 4 de plus de 50 ans².

¹ Johanson J F, Sonnenberg A. The prevalence of hemorrhoids and chronic constipation. An epidemiologic study. Gastroente- rology 1990;98:380-386.

²jj² Riss S, Weiser FA, Schwameis K, Riss T, Mittlböck M, Steiner G, Stift A. The prevalence of hemorrhoids in adults. Int J Colo- rectal 2012.





1/ La population mondiale : dont l'âge supérieur à 50 ans : **700 000 000 personnes** en 2021³.

La prévalence des hémorroïdes dans cette catégorie est estimée à : **540 000 000 personnes** qui souffrent de cette pathologie.

2/ En Algérie :

Le nombre de la population dont l'Age est supérieur à 50 est : **8 917 323 personnes**⁴.

La prévalence des hémorroïdes dans cette catégorie est $\frac{3}{4}$ personnes⁵, soit : **6 687 924 personnes (catégorie A)**

3 Mesure de l'intensité de la concurrence :

Fabriquant	Saidal	Laboratoire Salem	Phytopharm	Maria	COOPER	Johnson & Johnson
Produit	Hemorect	Proctolon	Hemorrol	Nitral	Sédorrhôïde	Titanoréïne
Photo						
Forces	L'ancienneté Laboratoire étatique	L'ancienneté	Bio		Laboratoire internationale	Laboratoire internationale
Faibles	Ingrédients chimiques Fabrique sous licence	Ingrédients chimiques Fabrique sous licence	Ingrédients importés (huiles essentielles) Pommade non adaptée à la région anale	Ingrédients chimiques (nitrate) Crème non adaptée à la région anale	une solution antidouleurs, et non un produit qui vous libérera pleinement des hémorroïdes. Ingrédients chimiques (bazocaine)	Il n'agit pas directement sur la source de la maladie. Ingrédients chimiques. Produit d'importation.

³ Département des affaires économiques et sociales

⁴ Département des affaires économiques et sociales

⁵ Riss S, Weiser FA, Schwameis K, Riss T, Mittlböck M, Steiner G, Stift A. The prevalence of hemorrhoids in adults. Int J Colo- rectal 2012.





4 La stratégie marketing :

Catégorie	La stratégie
La raison de mon existence	La mise au point d'un complément naturel présentant un bon profil de sécurité, de qualité et potentiellement efficace pour le traitement de des hémorroïdes et les fissures anales ayant un coût relativement bas sans prescription médicale.
Ce qui distingue notre produit des autres:	Un traitement naturel, innovant ayant un effet curatif, une compatibilité simple sous forme suppositoire avec un faible cout
Mon client idéal est:	Les patients qui souffrent des hémorroïdes et des fissures anales.
La chose la plus importante pour mon client est :	La perfection lorsqu'il achète ce que je vends. Garantir le confort, la sécurité et la facilité d'emploi des consommateurs.
Ce que je veux réaliser cette année:	Attirer de nouveaux clients Part de marché estimée à 20 %.
Top 3 des choses qui m'aideront à y parvenir:	Pages Facebook et instagramme et les boutiques en ligne Les pharmacies Les foires et les séminaires
Qu'est-ce que mon client idéal pense de moi?	Son besoin à un traitement curatif sans effets indésirables.
Programmes que j'utilise pour atteindre mon objectif:	Vidéos (compagnes de sensibilisation avec des médecins et pharmaciens : RHD). Foires de santé, séminaires et les journées (dépliants, échantillon, posters...). Publicité ciblée sponsorisée.
De combien d'argent ai-je besoin pour faire ceci:	1 000 000 da





Quatrième axe :

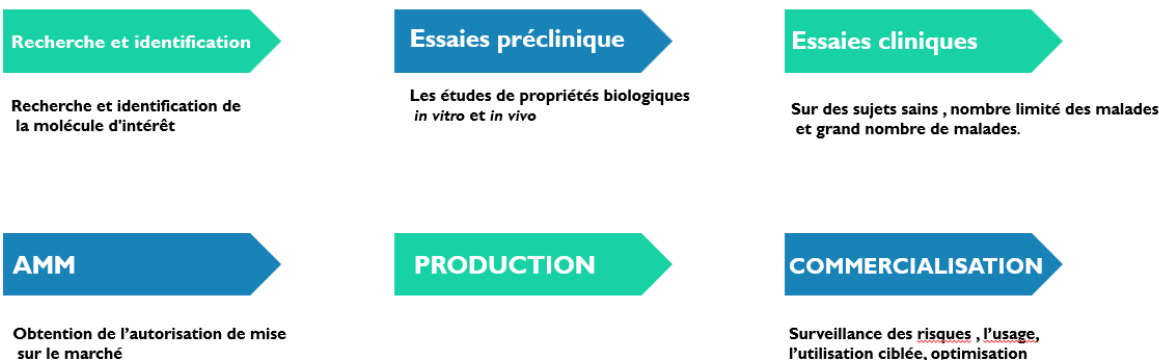
Plan de production et d'organisation



1- Le Processus de production :

Le processus de production de notre complément passe par plusieurs étapes :

- ✓ Achat de matières premières
- ✓ Extraction
- ✓ Fabrication
- ✓ Conditionnement du produit
- ✓ Emballage
- ✓ Vente



2- L'Approvisionnement :

Dans le processus d'achat, nous traitons directement avec les propriétaires agricoles (fournisseurs) de matières premières et les fournisseurs de produits de laboratoire, ce qui est un avantage concurrentiel pour notre projet.





3- La main d'œuvre :

Notre projet crée environ 10 emplois directs et près de 10 emplois indirects.

Notre projet nécessite une équipe multidisciplinaires formée par des médecins, des pharmaciens, des biologistes, des ingénieurs et des techniciens travaillant sur des équipements de pointe (2 ingénieurs et 04 techniciens).

4- Les Principaux partenaires :

Les partenariats les plus importants dans notre cas sont les fournisseurs, les medecins , les pharmaciens ainsi que les grossistes des produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques au regard de l'importance de leurs prestations pour la réussite du projet. Les incubateurs universitaires aussi fournissent une aide précieuse aux projets.





Cinquième axe : Plan financier





Cinquième axe : Plan financier



1 Les Coûts et charges :

Les frais préliminaires :

Ces frais sont estimés à 200,000.00 da. Ils recouvrent des dépenses de la constitution de l'entreprise ainsi que toute les études et les frais engagés durant la phase de réalisation.

Le terrain :

Des terrains mise à la disposition aux porteurs des projet par l'Etat dans le cadre des start-ups.

Bâtiments :

Selon le devis quantitatif et estimatif, le cout global est évalué à : 20,000,000.00 da.

Suivant un plan de réalisation.

Equipements :

Matériels de production : 35,000,000.00 da

Matériel de transport : 4,000,000.00 da

Rubrique	Total en DA
Frais préliminaires	200,000.00 da
Terrain	/
Bâtiments	20,000,000.00 da
Équipement	35,000,000.00 da
Matériels de transport	4,000,000.00 da
Agencement	800,000.0 da
Total	60,000,000.00 da





2 Le Chiffre d'affaires :

Nous considérons une durée moyenne de travail annuelle de 200 jours de travail ouvrable avec un taux de rendement estimé à 70 % des capacités nominales pour la phase de lancement, avec ces paramètres, nous aboutirons à un chiffre d'affaires annuel de : 36,000,000.00 da.

3 Les charges d'exploitations :

Les matières premières :

Pour une capacité de production annuelle (première année) de 60 000 boîtes :

Rubrique	Valeur en DA
Matières premières	6,900,000.00 da
Conditionnement et packaging (emballage et carton)	1,500,000.00 da

Les services :

Le compte des services est constitué essentiellement de frais d'entretiens du matériel, électricité et carburant : **100,000.00 da.**

Les frais du personnel :

A la mise en marche de ce projet, c'est la création des postes d'emplois permanents soit une distribution des revenus de : **5,000,000.00 da.**

Marketing et distribution :

le budget de la stratégie de marketing est estimé à **1,000,000.00 da.**

Résumé de prévisions d'exploitation :

Rubrique	Valeur en DA
Matières premières	6,900,000.00 da
Conditionnement et packaging (emballage et carton)	1,500,000.00 da
Services	500,000.00 da
Frais du personnel	5,000,000.00 da
Marketing et distribution	1,000,000.00 da
Total	14,920,000.00 da





4 Plan de financement :

Structure du capital initial			Schémas de financement	
Frais d'investissement	Frais préliminaires	200,000.00 da	Fonds propres	/
	Agencement et installations	800,000.0 da	Subventions d'investissements	/
	Valeurs incorporelles	20,000,000.00 da	Emprunts bancaires	/
	Equipements et productions	35,000,000.00 da	Crédit d'investissement	60,000,000.00 da
	Moyens de transport	4,000,000.00 da	Autre emprunts	
			Total	60,000,000.00 da
Cout total du projet		60,000,000.00 da	Cout total du projet	60,000,000.00 da

Le montage de financement du projet :

Cout global du projet	60,000,000.00 da
Apport personnel	0 da
Financement bancaire/ASF	60,000,000.00 da





Sixième Axe :

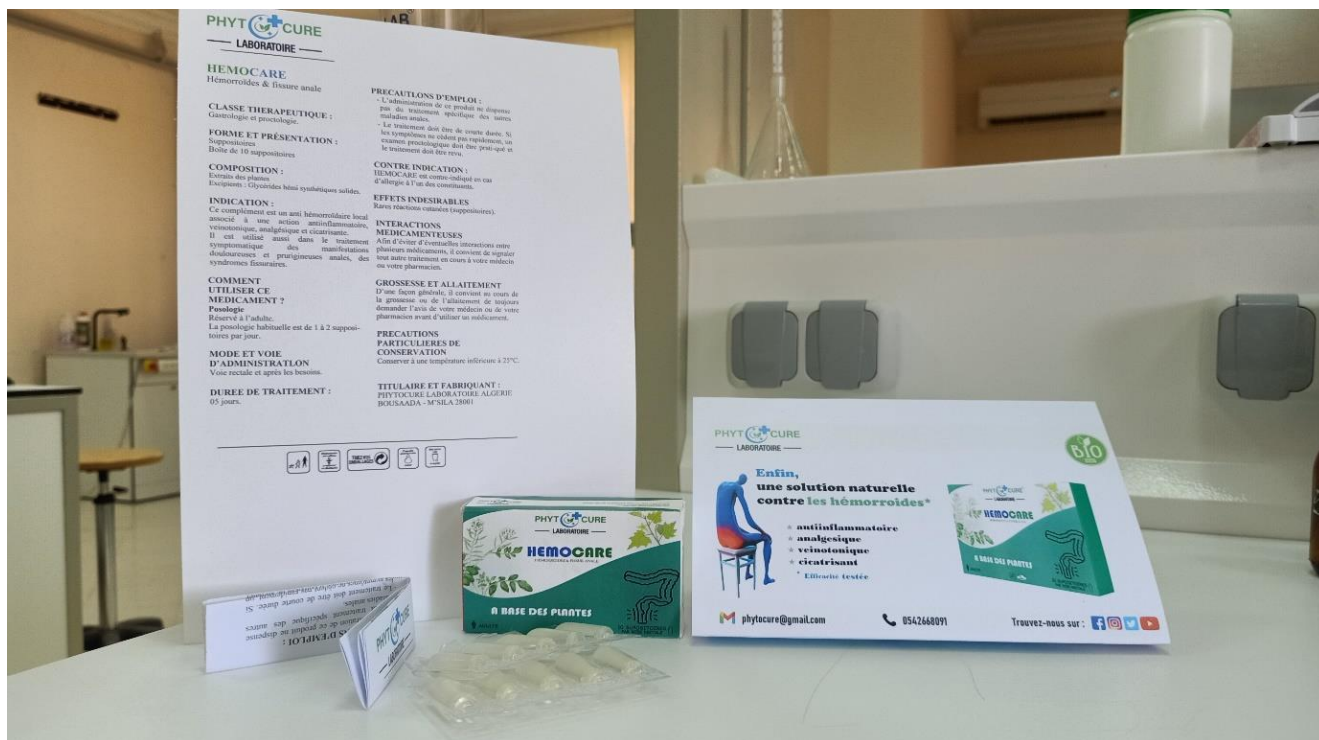
Prototype





Sixième axe

Prototypage expérimental



HEMOCARE, un complément naturel anti hémorroïdaire sous forme suppositoire, emballé dans une boîte de 10 suppositoires pour une cure de 05 jours avec une notice.

Formulé scientifiquement avec des plantes médicinales locales, testées et approuvées sur le modèle animal.

Fabriqué en Algérie dans un des meilleurs établissements de l'industrie pharmaceutique, selon les plus hauts standards de qualité afin de garantir la sécurité des consommateurs.

Les essais précliniques et cliniques ont prouvé que **HEMOCARE** permet d'obtenir des résultats excellents,

Un échantillon de notre complément a été testé auprès de 20 personnes souffrant d'hémorroïdes.

La prise de 2 suppositoires par jour, pendant 5 jours a entraîné une réduction significative des symptômes (taille, démangeaisons, saignement et douleur), dès le premier jour de traitement (J1) avec disparition totale des symptômes à la fin du traitement (J5).





Pharmacie



Parapharmacie

nouveau produit



HEMOCARE, hémorroïdes et fissures anales.

★★★★★ 1 avis

suppositoires par voie rectale Boite de 10 suppositoires
Complément naturel pour traiter les hémorroïdes internes, externes, les crises hémorroïdaires et les fissures anales, sous forme suppositoires formulé scientifiquement à base des plantes locales.

- de façon préventive
- sur l'hémorroïde déjà manifestée afin de faciliter la résolution des symptômes associés.

Femme enceinte ? Sur avis du médecin

Allaitement ? Sur avis du médecin

Pour qui ? Adulte

699 DA

- 1 +

En stock

Contenance

Faites un choix

Ajouter au panier

🔒 Paiement 100% sécurisé

📦 livraison offerte pour + 3 boîtes

Boutique en ligne





PHYT CURE
LABORATOIRE

**TRAITER NATURELLEMENT
LES HEMORROIDES**

✓ ANTIINFLAMMATOIRE
✓ VEINOTONIQUE
✓ ANALGESIQUE
✓ CICATRISANT

***EFFICACITE TESTEE**

PHYTOCURE@GMAIL.COM

PHYTOCURE    



PHYT CURE
LABORATOIRE

BIO 100%

**Enfin,
une solution naturelle
contre les hémorroïdes***

★ **antiinflammatoire**
★ **analgesique**
★ **veinotonique**
★ **cicatrisant**

*** Efficacité testée**

PHYTOCURE@GMAIL.COM

0542668091

Trouvez-nous sur :    

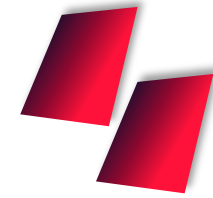




Liste des annexes



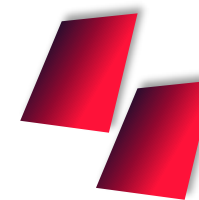
Annexe 1



L'amortissement des investissements :

Désignation	Valeur en DA	Durée	1	2	3	4	5
Frais préliminaires	200,000.00 da	5	40,000 da	40,000 da	40,000 da	40,000 da	40,000 da
Bâtiments	20 000,000.00 da	25	800,000 da	800,000 da	800,000 da	800,000 da	800,000 da
Équipement	35 000,000.00 da	15	3 500,000 da	3 500,000 da	3 500,000 da	3 500,000 da	3 500,000 da
Matériels de transport	4 000,000.00 da	10	400,000 da	400,000 da	400,000 da	400,000 da	400,000 da
Agencement	800,000.00 da	5	160,000 da	160,000 da	160,000 da	160,000 da	160,000 da
Total	60 000,000.00 da	/	4 900,000 da	4 900,000 da	4 900,000 da	4 900,000 da	4 900,000 da

Annexe 2



L'amortissement du crédit d'investissement :

Désignation	Capital emprunte	Amortis du capital	Intérêts	TVA	Total Intérêts + TVA		
N1	60 000,000.00	12 000,000.00	/	/	/	12 000,000.00	48 000,000.00
N2	48 000,000.00	12 000,000.00	/	/	/	12 000,000.00	36 000,000.00
N3	36 000,000.00	12 000,000.00	/	/	/	12 000,000.00	24 000,000.00
N4	24 000,000.00	12 000,000.00	/	/	/	12 000,000.00	12 000,000.00
N5	12 000,000.00	12 000,000.00	/	/	/	12 000,000.00	/
Total en DA		60 000,000.00	/	/	/	60 000,000.00	

Annexe 3

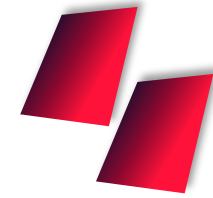
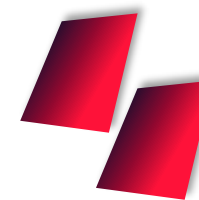


Tableau des comptes d'exploitation :

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5
Production Prestation Production de l'entreprise pour elle-même	36 000 000	72 000 000	144 000 00	288 000 000	576 000 000
Chiffre d'affaires	36 000 000	72 000 000	144 000 000	288 000 000	576 000 000
Charge du personnel	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Frais d'exploitation	9 900 000	19 800 000	39 600 000	79 200 000	158 400 000
Impôt et taxes	720 000	1 440 000	2 880 000	5 760 000	11 520 000
Frais financiers	/	/	/	/	/
Frais divers	900 000	1 800 000	3 600 000	7 200 000	14 400 000
TVA	/	/	/	/	/
Amortissement	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000
Total des charges	21 420 000	32 940 000	55 980 000	102 060 000	194 220 000
Résultats d'exploitation en DA	14 580 000	39 060 000	88 020 000	185 940 000	381 780 000

Annexe 4



Etude de rentabilité :

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5
Résultat d'exploitation	14 580 000	39 060 000	88 020 000	185 940 000	381 780 000
Amortissement	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000
Remboursement	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Cash-flow brut	7 480 000	31 960 000	80 920 000	178 840 000	374 680 000
Impôt et taxe	/	/	/	/	/
Cash-flow net	7 480 000	31 960 000	80 920 000	178 840 000	374 680 000
Cash-flow cumulée	7 480 000	39 440 000	120 360 000	299 200 000	673 880 000